

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

**РОССИЯ — ИТАЛИЯ: «СДЕЛАНО С ИТАЛИЕЙ» — НОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ
УКРЕПЛЕНИЯ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

17 июня 2016 г., 10:15—11:45
Конгресс-центр, Конференц-зал D2

Санкт-Петербург, Россия
2016

Модератор:

Владимир Соловьев, Телеведущий, ГТК «Телеканал «Россия»

Выступающие:

Джованни Базоли, Заслуженный президент, Intesa Sanpaolo

Guido Мария Барилла, Председатель, Barilla Holding SpA

Патриция Гриеко, Президент, Enel Spa

Аркадий Дворкович, Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Клаудио Дескалци, Главный исполнительный директор, Eni S.p.A.

Владимир Дмитриев, Вице-президент, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Карло Календа, Министр экономического развития Италии

Андрей Мельниченко, Основной бенефициар, EuroChem Group AG

Мауро Моретти, Главный исполнительный директор, генеральный управляющий, Finmeccanica S.p.A.

Чезаре Мария Рагальни, Чрезвычайный и Полномочный Посол Итальянской Республики в Российской Федерации

Луиджи Скордамалья, Главный исполнительный директор, вице-председатель, Inalca SpA (Cremonini Group)

Марко Тронкетти Провера, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Pirelli & C. S.p.A.

Антонио Фаллико, Президент, Ассоциация «Познаём Евразию»; председатель совета директоров, Банк Интеза

Александр Шохин, Президент, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)

Дмитрий Шугаев, Заместитель генерального директора по внешнеэкономической деятельности, Государственная корпорация «Ростех»

В. Соловьев:

Уважаемые дамы и господа! Рад приветствовать вас в Санкт-Петербурге. Италия — почетный гость Петербургского форума. На наших глазах формируется новая модель сотрудничества. Для нас большая честь и большое удовольствие приветствовать настолько представительную делегацию из Италии. Взаимодействие, которое наши итальянские коллеги наладили с российскими партнерами, вызывает огромное уважение.

Немногие из наших уважаемых коллег помнят, что Леонардо да Винчи, нанимаясь на службу к миланскому герцогу, отрекомендовался как инженер, и лишь затем как художник. Многие представляют себе Италию исключительно как страну туризма и искусства, вина и сыра, и в этом они правы, но часто люди забывают о потрясающих достижениях инженерной и технической мысли.

Сегодня здесь выступят выдающиеся специалисты в своих областях, как с итальянской, так и с российской стороны. Каждый из них, бесспорно, правильно понимает великолепное наследие Леонардо, но при этом обладает глубокими познаниями в юриспруденции, финансах, инженерном деле, химическом производстве или нефтедобыче.

Позвольте предоставить слово для приветствия президенту ассоциации «Познаём Евразию» профессору Антонио Фаллико.

А. Фаллико:

Дорогие друзья! Я хочу поблагодарить тех, кто сделал для нас возможным участие в Форуме, хозяев этого павильона — «Росконгресс». Естественно, я благодарю сотрудников посольства Италии в России, прежде всего посла Чезаре Марию Рагальини, который потратил много времени и усилий на организацию этого Форума.

Перечислю компании, которые оказали нам помощь в проведении этой встречи. Это прежде всего Leonardo-Finmeccanica и банк Intesa Sanpaolo, а

также Pirelli, Microcredito, CNH Industrial, MIR Capital, Barilla, Tecnimont, Probiotical (Gruppo Mofin), Codest International, DBA Group, Inalca, Veronafiere, Group Energia, Ital Engineering International. Я должен назвать также строителей этого павильона, компанию Fiera Milano Congressi, и, разумеется, экономический отдел посольства.

Для меня большая честь открывать сегодняшнюю встречу в рамках Санкт-Петербургского международного экономического форума, в котором Италия впервые участвует в качестве почетного гостя. К тому же впервые в истории Петербургского форума у Италии есть национальный павильон. Это признание наших заслуг в двусторонних отношениях и той роли, которую Италия играет в развитии международного сотрудничества и решении международных проблем, где мы всегда старались идти навстречу России. Сегодня Италия, безусловно, остается дружественной России страной, несмотря на геополитическую напряженность, которая рано или поздно будет преодолена. Форум призван напомнить о важности связей, которые исторически существуют между нами, и о близости наших культурных традиций, а также поможет перезапустить механизм экономического сотрудничества. Италия участвует в диалоге между ЕС и Россией и намерена принять участие в создании единого экономического пространства вплоть до Китая. Российские компании часто выбирают итальянскую продукцию, которая отличается уникальным качеством.

Ситуация на рынках, безусловно, испытала серьезное негативное воздействие санкций и контрсанкций. Все это вынуждает нас думать о новой модели наших отношений. Мы назвали ее *Made with Italy* — «Сделано с Италией». Такое же название носит и сегодняшняя встреча, в которой участвуют представители российского и итальянского бизнеса. Я благодарю вас от имени всех присутствующих за вклад в нашу общую работу.

В сложных ситуациях часто появляются интересные возможности. У Италии и у России есть много таких возможностей. Об этом свидетельствует

итальянский павильон на Форуме, организованный при спонсорском участии 22 компаний. Этот павильон должен стать местом встреч наших бизнесменов, — встреч, которые помогут преодолеть проблемы, возникшие вследствие геополитической напряженности. Россия должна быть для нас не только стратегически важным рынком, но и другом.

В. Соловьев:

Предоставляю слово господину Шугаеву, генеральному директору Государственной корпорации «Ростех». На этой сессии мы обсуждаем состояние инвестиций и совместных предприятий.

Д. Шугаев:

Спасибо, Владимир! Правда, Вы повысили меня в должности. Я заместитель генерального директора.

В. Соловьев:

Тогда с Вас причитается.

Д. Шугаев:

Огромное спасибо за этот аванс.

Уважаемые коллеги! Я рад приветствовать вас здесь, в этом зале, от имени Государственной корпорации «Ростех». Мы в своей деятельности, конечно же, стремимся к укреплению российско-итальянских отношений, прежде всего экономических, стремимся выстроить новую модель партнерства на совершенно новом качественном уровне. К сожалению, мы испытываем серьезные неудобства из-за санкций, но одновременно понимаем, что все это продлится недолго, и наше сотрудничество будет укрепляться. Уверен, что в обозримом будущем мы сможем развивать отношения, которые уже

сложилась, и, конечно же, предлагать друг другу перспективные двусторонние проекты.

Хотелось бы воспользоваться случаем и поблагодарить наших итальянских коллег за то, что они относятся к сложившейся ситуации с большим пониманием и ищут способы для сохранения взаимодействия. Я сказал бы даже, что из всех наших западных партнеров итальянские партнеры — самые, как говорят англичане, flexible: спасибо им за это.

Уже сегодня наша госкорпорация готова предложить партнерам проекты, которые мы считаем перспективными. Один из них — проект создания электронного правительства: это комплексное решение, охватывающее все аспекты государственного управления, включая автоматизацию ведомственной и межведомственной работы, предоставление государственных услуг гражданам и бизнесу, при котором личное взаимодействие сводится к минимуму благодаря применению информационных технологий. Эти технологии используются прежде всего в таких областях, как здравоохранение, образование, выдача электронных паспортов, информатизация транспорта и жилищно-коммунального хозяйства, и мы надеемся, что именно в таких высокотехнологичных сферах у нас есть серьезные перспективы.

Сегодня мы можем похвастаться успехами нашей компании, которая занимается управлением воздушным движением. Это компания «Азимут», которая выиграла серьезный тендер в Индонезии и готова предложить там свои конкурентоспособные наработки. Также мы можем поставлять газоперекачивающее оборудование: в Италии эта отрасль очень развита, но мы предлагаем выгодное соотношение «цена — качество», и я уверен, что наша продукция будет востребована. Новое направление сотрудничества для нашей госкорпорации — это фармацевтика: сегодня мы подпишем с одной из итальянских компаний соглашение о локализации производства лекарственных средств и фармацевтических субстанций.

Есть пример долгосрочного российско-итальянского сотрудничества, который у всех на слуху: речь идет о наших отношениях с компанией Pirelli, с которой мы создали современное высокоэффективное предприятие по производству шин. Мы очень ценим наши отношения с Finmeccanica, особенно по линии вертолетостроения: как вы знаете, в Томилино создано сборочное производство.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее. Еще раз пользуюсь случаем, чтобы поблагодарить всех: наших итальянских партнеров и организаторов Форума — площадки, которую мы в очередной раз используем для того, чтобы укрепить наши отношения. Государственная корпорация «Ростех» всегда будет открыта для взаимовыгодных партнерских отношений.

В. Соловьев:

Спасибо, господин Шугаев.

Меня испугал проект электронного правительства, который будут вместе разрабатывать Россия и Италия — страны, хорошо известные изощренными бюрократическими схемами и барьерами, но отнюдь не методами борьбы с ними. В то же время мы знаем эти проблемы изнутри и понимаем, как с ними нужно разбираться.

Предоставляю слово господину Марко Тронкетти Провера, председателю совета директоров и главному исполнительному директору корпорации Pirelli.

М. Провера:

Добрый день всем! Спасибо за предоставленную мне возможность выступить и рассказать о том, насколько положительным оказался опыт наших отношений с российскими компаниями.

Мы инвестировали значительные средства в строительство двух предприятий в России: это было семь лет тому назад. Благодаря поддержке

«Ростеха» нам удалось решить все бюрократические проблемы. Как русские итальянцы, мы прекрасно знаем, насколько сложно порой преодолеть эти препоны. Но, несмотря ни на что, мы построили эти два завода и вышли на рынок, где до этого продавали только импортируемую продукцию. После выхода на рынок мы нашли еще одного очень важного партнера, который помогает развивать нашу торговую сеть: это «Роснефть». Вместе с ней мы создали 15 точек продаж, и сейчас реализуем проект по производству высококачественной синтетической резины.

Российский внутренний рынок привлекает всех. Как мы предполагаем, он начнет восстанавливаться со второй половины 2017 года. Одновременно Россия — прекрасное место для размещения производства, где можно создавать и развивать высокие технологии. Производимую нами продукцию верхнего сегмента мы намерены экспортировать в Европу.

Отношения с Россией оказались полезными и для нашего присутствия на китайском рынке, где нам удалось наладить отношения между нашими российскими и китайскими партнерами. Мы рассчитываем на развитие товарообмена между Китаем и Россией в нашем сегменте.

Россия имеет огромное стратегическое значение не только для нас, но и для Европы в целом, она играет важную роль в обеспечении геополитической стабильности. Присутствие Италии на Санкт-Петербургском форуме — недвусмысленный сигнал со стороны итальянского правительства, свидетельствующий о намерении укреплять традиционные связи между нами, развивать сотрудничество. Это необходимо для экономического развития Европы, для поддержания равновесия в мире, для укрепления связей между Европой и Азией. Мы должны сделать все возможное для нормализации наших отношений с целью обеспечения стабильности и всеобщего благополучия.

В. Соловьев:

Хотелось бы надеяться, что ваши слова услышат не только в Петербурге и Москве, но и в Брюсселе: тогда нам всем будет легче жить и работать.

Предоставляю слово господину Мельниченко, президенту компании EuroChem.

А. Мельниченко:

Не президенту, а акционеру, но все равно большое спасибо.

В. Соловьев:

Да, я сегодня всем присваиваю другие должности.

А. Мельниченко:

Большое спасибо.

Компания EuroChem является одним из ведущих производителей удобрений в Европе. Мы удовлетворены нашим сотрудничеством с итальянской стороной, но при этом видим большой потенциал для его дальнейшего развития. Это сотрудничество имеет два аспекта.

Во-первых, Италия является для нас большим и очень интересным рынком сбыта. На сегодняшний день мы занимаем 13-14% итальянского рынка удобрений для сельского хозяйства. Это очень требовательный рынок. Италия славится качественными продуктами питания, производство которых требует серьезной поддержки, в том числе со стороны представителей нашей отрасли. Для работы на таком требовательном рынке необходимы постоянные инновации, необходимо создавать новые, специфические продукты для специфических ниш, обеспечивать высокое качество и стабильные поставки продукции.

Инженеры нашего немецкого подразделения в Мангейме постоянно предлагают инновационные решения для этого рынка, наши заводы в

Бельгии и России стараются не подводить итальянских партнеров. Благодаря работе на таком высокоразвитом и интересном рынке мы узнаем много нового, а затем применяем накопленный опыт на других рынках, в частности на самом важном для нас — российском. Многие продукты, опробованные итальянскими фермерами, нашли применение в основных сельскохозяйственных регионах России: это прекрасный пример трансфера технологий. Многие разработки трудно предлагать на российском рынке, потому что он невелик и находится на другом этапе развития. Пока что мы заинтересованы главным образом в обеспечении урожайности, в достижении других количественных показателей, но надо смотреть и на то, что делают наши партнеры: у нас это будет делаться лет через пятьдесят.

Во-вторых, наши основные производственные активы расположены в России, и мы привлекаем итальянские технологии, чтобы повысить эффективность российских производств. Я бы выделил проект, который мы запустили год назад в Ленинградской области, на базе нашего завода в Кингисеппе. Вместе с нашим итальянским партнером — компанией Tecnimont — мы приступили к строительству крупного предприятия по переработке натурального газа в аммиак. Инвестиции составляют около миллиарда долларов. Мы введем объект в строй в 2018 году.

Это очень интересный проект. Во-первых, здесь велика доля итальянского оборудования, то есть мы обеспечиваем работу ряда итальянских машиностроительных предприятий. Во-вторых, инженерный опыт компании Tecnimont очень важен и востребован. Это проект мирового уровня, и мы нуждаемся в партнерах, способных к реализации таких проектов. В-третьих, мы сможем производить миллион тонн аммиака, что позволит обеспечить сырьем наши заводы в Бельгии и Литве. На сегодняшний день мы вынуждены закупать сырье где придется: на Тринидаде, в Северной Африке, иногда в России. Эти поставки не всегда отличаются

стабильностью. Будет правильно, если мы сможем перерабатывать российский газ в России благодаря новым итальянским технологиям и снабжать аммиаком наши заводы в Литве и в Антверпене. Производимую на этих предприятиях инновационную продукцию мы будем поставлять на требовательный итальянский рынок, а накопленный опыт станем затем применять в России. Это пример успешного сотрудничества, которым мы очень довольны и которое планируем продолжать.

В. Соловьев:

Я правильно понимаю, что ваша компания — единственная, которая заметно выиграла от введения санкций? Возникает ощущение, что, несмотря на проблемы, которые существуют на местных рынках, ваш бизнес растет: настолько он эффективен, диверсифицирован и разумно расположен.

А. Мельниченко:

Насчет выигрыша от санкций — это, конечно, преувеличение. Нет ничего лучше, чем спокойные, надежные дружеские отношения. Выиграть можно только от партнерства, от стабильности, от предсказуемости. Какие-то конъюнктурные вещи могут принести пользу или вред, но это мелочи.

Проект стоимостью в миллиард долларов, о котором я упоминал, финансируется под гарантии итальянского государственного агентства SACE. Это финансирование началось в 2015 году. Большое спасибо нашим партнерам за то, что даже в этот сложный период мы можем рассчитывать на такую поддержку.

В. Соловьев:

Чтобы не расстраивать тех, кто присутствовал на завтраке Сбербанка, я не буду спрашивать, под какой процент.

Слово предоставляется госпоже Патриции Гриеко, президенту корпорации Enel.

П. Гриеко:

В нашем случае речь идет об очень давнем партнерстве. Мы с нашим партнером вышли на российский рынок в 2004 году и сейчас не только продаем электроэнергию в России, но и производим ее — десять тысяч гигаватт-часов электроэнергии. Таким образом, мы присутствуем здесь на постоянной основе и очень внимательно следим за изменением политической ситуации, за решениями властей России. Нам хотелось бы, чтобы эти решения были привлекательными для производства электроэнергии на основе как традиционных, так и возобновляемых источников.

В. Соловьев:

Рядом со мной сидит господин Березкин, у которого образовалась сложная система отношений. Он мне долго рассказывал о событии десятилетней давности, которое он хотел бы увековечить здесь и сейчас. Русские мужчины так романтичны!

Г. Березкин:

Действительно, наша группа всегда взаимодействовала с передовыми зарубежными стратегическими компаниями во всех сферах своей деятельности, таких как ИТ, масс-медиа, нефтегазовая отрасль и электроэнергетика. Электроэнергетика занимает особое место: благодаря взаимодействию с итальянской компанией Enel, которую здесь представляет председатель совета директоров, мы сделали серьезный, качественный рывок, важный не только для нашей группы, но и для всей России.

Это началось здесь, в Санкт-Петербурге, в 2004 году. Первый в Российской Федерации парогазовый цикл был запущен нашим совместным предприятием в 2004 году на Северо-Западной ТЭЦ в Ольгино. Так было положено начало нашему сотрудничеству с Enel. В 2006 году, 16 июня, на Санкт-Петербургском форуме, который только начал приобретать популярность, мы в присутствии руководителей наших стран подписали соглашение о создании совместного предприятия, которому вчера исполнилось десять лет. Мы с госпожой Гриеко хотели сегодня обменяться памятными сувенирами. Если позволите, мы это сделаем.

П. Гриеко:

Контракт подписали десять лет назад!

Г. Березкин:

Скажу буквально два слова о том, чем замечательна Enel. Существует миф о том, что у иностранцев в России все получается не очень хорошо. Наше сотрудничество, по-моему, полностью опровергает этот миф. Есть также много мифов, касающихся энергетики. Один из них гласит, что цена на электроэнергию за последние 50 лет неизменно росла и будет расти всегда. Но благодаря техническому прогрессу, с 2000 года для производства электроэнергии стали применяться возобновляемые источники, и в 2010 году количество перешло в качество. Электроэнергия из возобновляемых источников энергии, из солнечных батарей, резко подешевела. И в мире, и в Европе с 2010 года начался процесс, в который Россия пока еще не вовлечена, хотя мы уверены, что это случится, в том числе благодаря нам и Enel, — снижение цены на электроэнергию. Только в 2015 году в возобновляемые источники энергии по всему миру вложили 329 миллиардов долларов, и лишь небольшая часть их приходится на Россию.

Как по-вашему, где находится самая большая солнечная электростанция за полярным кругом? В Якутии. У Enel есть подразделение Enel Green Power, которое сейчас, наверное, развивается динамичнее всех остальных, и мы планируем развивать кооперацию в этой области. Например, в Амурской области солнечных дней в году больше, чем в Риме; это очевидная причина для того, чтобы двигаться в этом направлении. Надеюсь, мы реализуем еще много совместных проектов, так как у нас есть много идей.

В. Соловьев:

Значит, вместо Рима Вы будете вкладываться в Амурскую область, солнечную энергию вместо Калифорнии и Сочи станете производить в Якутии?

Я не хочу Вас огорчать, но Вы, наверное, вчера не были в Санкт-Петербурге. Если Вы собираетесь ставить здесь солнечные батареи, то Вы разоритесь.

Г. Березкин:

Получается, что нет. Знаете, что уже существует краска, которая при нанесении на поверхность становится солнечной батареей? Стоимость энергии из возобновляемых источников стремится если не к нулю, то к разумным цифрам. Нанесение краски почти не требует расходов.

В. Соловьев:

Осталось изобрести краску, которая при нанесении на купол Исаакия превратит его в солнце.

Г. Березкин:

Замечательный образ.

В. Соловьев:

Госпожа Гриеко, Вы хотели что-то добавить?

П. Гриеко:

Есть не только солнечная энергия, но и геотермальная, есть много других возобновляемых источников. Все это можно с пользой применить в том числе и в России — при наличии законодательства, которое будет способствовать инвестициям.

Мы внимательно следим также за процессом приватизации, которую сейчас проводит российское правительство, за созданием сети распределения и транспортировки. Мы намерены и дальше здесь работать, и сейчас внимательно изучаем изменения, которые вносятся в российское законодательство. Действительно, стоимость электроэнергии снизилась, и мы высоко оценили тот факт, что в России принят четырехлетний план, который исходит из снижения цены электроэнергии, с целью облегчить положение российских предприятий.

Г. Барилла:

Мне очень приятно представлять здесь нашу компанию, так как Россия стала важным рынком для группы Barilla, и ее роль будет возрастать. Наша компания производит макаронные изделия и изделия для выпечки, мы являемся мировым лидером по производству макаронных изделий. Мы были и остаемся семейной компанией, я представляю четвертое поколение владельцев.

Мы начали работать в России в 2003 году, когда приобрели компанию по выпуску мучных изделий, и с тех пор совершенствуем свой бизнес. Было немало трудностей, но благодаря нашим сотрудникам — это 400 человек, которые являются гражданами России, — нам удалось преодолеть их, в том числе справиться со страшным пожаром на одном из наших предприятий.

Компания Barilla преобразовывала свой бизнес достаточно медленно, постепенно от выпечки мы перешли к производству макаронных изделий. Не так давно мы инвестировали в строительство двух новых высокотехнологичных линий, которые позволяют производить пасту итальянского качества по итальянской технологии, используя при этом организационный и технологический опыт, накопленный в России. Думаю, это соответствует модели «Сделано вместе с Италией»: мы передаем свои компетенции, свою технологию, сочетая ее с местным опытом и культурой страны, результатом чего становится устойчивый бизнес.

Как знают многие из вас, пищевая промышленность меняется довольно медленно. Чтобы создать успешную компанию, нужно потратить немало сил и энергии, и в России нам еще предстоит пройти достаточно долгий путь. Основопологающим фактором является культура зернового производства. Как вы знаете, итальянские макароны производятся из пшеницы твердых сортов. Россия является крупнейшим производителем такой пшеницы — около 400 тысяч тонн в год. Но необходимо серьезно поработать над улучшением качества, чтобы обеспечить стабильное качество на протяжении всего года. Мы сейчас начинаем заниматься этим вместе с двумя российскими агрономическими компаниями. Уверен, что благодаря этому нам удастся выйти на новый качественный уровень.

В. Соловьев:

Вы нам не открыли главный итальянский секрет: как можно заниматься пастой и находиться в идеальной физической форме?

Г. Барилла:

Прежде всего, нужно есть как можно больше макаронных изделий, пасты. Ну и, конечно, как можно больше двигаться.

В. Соловьев:

Если люди не будут много есть, упадут продажи. Поэтому необходимо искать разумное соотношение. Невозможно призвать людей не есть много, это плохо для маркетинга.

Предоставляю слово господину Луиджи Скордамалья, генеральному директору Cremonini Group, Inalca и президенту Federalimentare.

Л. Скордамалья:

Добрый день! Для меня большая честь представлять здесь отрасль производства продуктов питания.

Ни в одном из других секторов производства взаимодополняемость наших экономик не демонстрируется настолько наглядно. Италия, естественно, не располагает такими обширными пахотными землями и возможностями, как Россия, но в Италии, как уже сказал господин Барилла, имеются высокоразвитые технологии переработки, внедряются инновации.

У нас есть определенные принципы, которые лежат в основе производства сельскохозяйственной продукции. Высокое качество различных сельскохозяйственных культур дает возможность не прибегать к генетически модифицированным продуктам. Компания Cremonini доказала, что можно сочетать соблюдение этих принципов с высоким качеством, что позволяет нам успешно работать и на российском рынке. Из России мы экспортируем продукцию в Китай и Иран. В самом начале, когда вице-премьер Дворкович приезжал к нам, мы еще экспортировали гамбургеры для российских сетей быстрого питания, а сейчас у нас применяется модель *Made with Italy* — все производится на месте. Это не входит в противоречие с принципом *Made in Italy*: есть продукты, которые всегда будут производиться только в Италии. Они востребованы в России, но пока что их сложно вывести на рынок вследствие продовольственного эмбарго.

Это не идет на пользу российским потребителям, которые сегодня вынуждены обходиться продукцией гораздо более низкого качества.

В последние месяцы вице-премьер Дворкович представил ряд новых совместных российско-итальянских проектов в области сыроварения и в других отраслях. С одной стороны, мы ищем итальянских партнеров, а с другой стороны, ждем, когда российское правительство окончательно признает систему защищенных наименований итальянской продукции.

В заключение хочу сказать: мы чрезвычайно горды тем, что Италия сегодня вновь выступает в роли пионера. На Форуме присутствуют премьер-министр Италии Маттео Ренци и министр экономического развития Карло Календа. Это говорит об отсутствии альтернативы тесному экономическому сотрудничеству между Россией и Италией, Россией и Европейским союзом. Лично я надеюсь на то, что сельскохозяйственная отрасль в этом смысле сможет сыграть роль связующего звена.

В. Соловьев:

Наша встреча состоит из двух частей. Первая часть подошла к концу. Сейчас мы пригласим участников следующей дискуссии. Большое вам спасибо. К сожалению, многие участники из Италии и России находятся на переговорах, где, как я надеюсь, подписываются многомиллионные контракты.

У нас образовалась небольшая пауза. Могу рассказать вам анекдот. Итальянскому послу во время дегустации товаров, произведенных в рамках импортозамещения, будто бы предложили сыр «пармиджано реджано». Посол с интересом попробовал и сказал: «Может быть, это и "пармиджано реджано", но это точно не сыр». Правда, в остальном — по крайней мере, судя по оптимизму господина Барилла, — все получается.

Каждый раз, когда ведешь панель, узнаешь что-то удивительное и новое. Я с интересом узнал, что, оказывается, достижения итальянских аграриев

базируются на российских удобрениях, которые, правда, произведены по итальянским технологиям. Очень показательное и любопытное взаимодействие.

Начинается вторая часть нашей сессии. Мы поговорим об экономических возможностях, связанных с партнерством России и Италии, и начнем с выступления господина Джованни Базоли, заслуженного президента Intesa Sanpaolo. Господин Базоли, пожалуйста!

Д. Базоли:

Прежде всего я хочу выразить благодарность организаторам Форума за то внимание, которое было уделено Италии, поскольку она является почетным гостем Форума.

Разумеется, мы не могли не принять участие в Форуме: Intesa Sanpaolo — итальянский банк номер один, широко представленный в Европе и во всем мире. Объем наших операций составляет около 40 миллиардов евро. Intesa Sanpaolo — лидер по финансированию различных предприятий, в том числе, и это главное, семейных предприятий. У нас есть около 11 миллионов клиентов, четырех тысяч филиалов, работающих на всей территории Италии, и, разумеется, связи со всеми рынками мира. Мы занимаем примерно 13% рынка финансов в Италии и представлены через агентства, филиалы, представительства более чем в 40 странах, прежде всего в Центральной и Южной Европе, в Северной Африке.

Кроме того, Intesa Sanpaolo — один из немногих банков, который сумел обезопасить себя в последние, кризисные, годы и сейчас является одним из самых устойчивых банков в Европе, если говорить об активах. Мы вносим вклад в развитие экономики Италии и других стран, где есть наше присутствие.

Важность присутствия итальянских банков в России обусловлена не только экономическими, но и культурными соображениями, и поэтому мы берем на

себя обязательства, связанные с укреплением культурных связей между нашими странами. Мы работаем не только эффективно, но и со страстью. Мы участвовали в финансировании автомобильных заводов, «Северного потока», «Турецкого потока». Мы также строим спортивный комплекс «Динамо» в Москве и многие другие объекты.

Intesa Sanpaolo в России — это 46 агентств и филиалов в 52 регионах, которые работают в секторе ритейла. Благодаря присутствию нашего банка в этом секторе, холдинг Intesa Sanpaolo через свои представительства обеспечивает операции банка в инвестиционной сфере. Поэтому наш банк вносит большой вклад в развитие как итальянской, так и российской экономики.

В. Соловьев:

Спасибо, синьор Базоли.

Если можно, я предоставлю слово еще одному итальянскому участнику — господину Мауро Моретти, главному исполнительному директору, генеральному управляющему Leonardo-Finmeccanica.

М. Моретти:

Спасибо! Для меня большая честь находиться здесь, потому что компания Leonardo, в прошлом называвшаяся Finmeccanica, работает в России очень давно. Пользуясь случаем, хочу проинформировать вас о тех преобразованиях, которые мы проводим, с учетом глобализации рынка и технологической революции последних лет. Наша компания работает на высочайшем уровне в таких областях, как оборона и космос, и поэтому, безусловно, должна применять все инновации. Мы занимаемся этим, сконцентрировавшись в основном на высокотехнологических отраслях, таких как безопасность и аэрокосмическая отрасль, и отказавшись от работы по другим направлениям.

Мы объединили AgustaWestland и ОТО Melara в одну компанию, чтобы укрепить свои позиции на международных рынках, с учетом того, что на них работают такие гиганты, как Lockheed Martin и многие другие. Мы также произвели ребрендинг, взяв новое название — Leonardo. Как сегодня уже говорилось, Леонардо да Винчи был первым настоящим инженером в современной истории, который совершал изобретения в области воздухоплавания и систем безопасности, занимался почти что кибернетикой, хотя и по-своему. Мы делаем то же самое, хотя и на современном уровне. Эти преобразования заставляют нас по-новому относиться к рынку, так как в нашей сфере очень важны отношения с партнерами и локализация производства. Мы хотим придать этой работе новый импульс. У нас есть целый ряд проектов, которые уже осуществляются, и несколько проектов, находящихся на рассмотрении.

Мы работали вместе над проектом «Sukhoi Superjet 100». В результате появился очень успешный самолет, востребованный на рынке, который летает и в Европе, и в Америке. Сейчас мы решили приспособить наше сотрудничество к современным реалиям. Мы также взаимодействуем с «Вертолетами России»: у нас заключено важное соглашение о локализации производства вертолета AW189. Думаю, таких примеров немного.

Мы работаем в очень деликатных областях, таких как производство профессиональных систем связи для полиции и разведывательных служб. Когда проводились Олимпийские игры в Сочи, силы правопорядка использовали наши системы, и сейчас они широко представлены на российском рынке. Мы также являемся лидером в области кибербезопасности и ведем эту работу вместе с российскими коллегами.

Не менее важна наша деятельность в космической отрасли. Вместе с Thales Alenia Space мы создали компанию Space Alliance, которая производит спутники и оборудование для них, и компанию Telespazio, которая занимается дистанционным изучением Земли. Это серьезная база,

которая позволит перезапустить наше сотрудничество. В эпоху киберреволюции мы хотим быть в авангарде процесса вместе с нашими партнерами.

В. Соловьев:

Учитывая особенности Вашего бизнеса, приходится ли Вам, работая с Россией, прислушиваться к советам из-за океана? Ощущаете ли Вы легкое давление, когда речь идет о том, какие технологии можно развивать в России, а от каких лучше отказаться?

М. Моретти:

Не буду говорить, что давления нет, но у нас есть возможность твердо отстаивать свою линию, с учетом ограничений, налагаемых санкциями и контрсанкциями. И те и другие создают проблемы, но, тем не менее, у нас есть возможность продолжать работу, особенно в гражданских отраслях.

Главное, чтобы это давление учитывалось изначально как одна из проблем, которую нужно решить. Нам приходится решать очень много проблем — и технологического характера, и тех, которые связаны с политическим давлением.

В. Соловьев:

Спасибо.

Д. Базоли:

Я хотел высказать еще несколько соображений. Интересы всех участников политического процесса требуют снять существующее ныне напряжение. Между Италией и Россией существуют долговременные и прочные связи. В России на постоянной основе работают 600 компаний с итальянским участием — в самых разных отраслях, от производства электроэнергии до

сельского хозяйства и индустрии моды. Благодаря созданию Евразийского экономического союза, в который на сегодняшний день входят Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения, у итальянских инвесторов появилось огромное поле деятельности. Думаю, что, с учетом этого, все мы должны работать засучив рукава.

В. Соловьев:

Предоставляю слово Леониду Михельсону, председателю совета директоров и акционеру компании «НОВАТЭК».

Извините, что Вам приходится выступать третьим, а не первым, как Вы привыкли согласно списку, — не скажу, какому.

Л. Михельсон:

Я к этому не привык, и мою должность Вы тоже перепутали, как и все остальные. Я председатель правления. По возрасту я еще могу исполнять эту должность и председателем совета директоров становиться пока не планирую.

В. Соловьев:

Надо исправлять «Википедию», она говорит неправду.

Л. Михельсон:

Спасибо за возможность выступить на российско-итальянской сессии в рамках Петербургского форума.

«НОВАТЭК» совместно с партнерами реализует крупнейший проект «Ямал СПГ». Объем производства в будущем составит около 16,5 миллиона тонн СПГ, а общий объем капитальных вложений — около 27 миллиардов долларов. Первую очередь мы планируем запустить во втором полугодии следующего года, на сегодня профинансированы работы более чем на

15,5 миллиарда долларов. Это международный проект, который реализуется на территории 15 стран, но главные его участники — итальянские компании. Турбокомпрессорное оборудование, которое можно назвать сердцем завода, поставляется компанией Nuovo Pignone. Мы очень довольны этим сотрудничеством, все идет по плану. Первую линию испытали на стенде в Италии, и она показала бóльшую, чем планировалось, мощность.

Кроме того, итальянские компании поставляют в большом количестве приводную запорную арматуру. Есть серьезная поддержка от итальянского экспортно-кредитного агентства SACE, предоставляющего страховое покрытие под проектное финансирование, а итальянский банк Intesa Sanpaolo готов предоставить финансирование под это страховое покрытие. Кроме того, банк Intesa Sanpaolo выступит в качестве агента общего проектного финансирования. Я хотел бы выразить отдельную благодарность господину Базоли за такие хорошие партнерские отношения и поддержку нашего крупнейшего проекта.

«НОВАТЭК» также планирует построить второй завод по сжижению газа на базе Утреннего месторождения на Гыданском полуострове. Сегодня ведется разработка радиационных технологических решений для завода на основании гравитационного типа, который выйдет на проектную мощность в 2022—2024 годах. Учитывая уникальность оборудования и отсутствие отечественных аналогов, а также планы «НОВАТЭКа» по производству сжиженного газа на базе Гыданских месторождений, планируется подписание соглашения с нашим стратегическим партнером — компанией Nuovo Pignone.

В рамках договоренностей с Nuovo Pignone ведется активная работа по локализации производства газотурбинных установок и другого вспомогательного оборудования на территории России. Совместные рабочие группы специалистов уже приступили к разработке программы

локализации производства газотурбинных установок и компрессоров большой мощности. Планируется также подписание соглашения о сотрудничестве с компанией Saipem, имеющей богатый опыт сооружения морских объектов гравитационного типа.

С учетом обширной ресурсной базы «НОВАТЭК» на полуостровах Ямал и Гыдан, мы видим реальную возможность участия итальянских промышленных и финансовых компаний в совместных работах по реализации уникальных проектов по сжижению газа.

В. Соловьев:

Спасибо! Мы благодарим итальянские банки. Интересно, доживем ли мы до времени, когда итальянские предприниматели начнут благодарить российские банки за разумные проценты по кредитам.

Л. Михельсон:

Я вчера был на сессии, посвященной нашему экспортно-кредитному агентству ЭКСАР, где выразил искреннюю благодарность «Газпромбанку», Сбербанку и ЭКСАРУ за предоставление значительной доли проектного финансирования по разумным, хорошим ставкам.

В. Соловьев:

Если не боитесь, сообщите для сравнения, какие разумные ставки Вам предоставили наши и какие — банк Intesa Sanpaolo.

Л. Михельсон:

С Intesa Sanpaolo мы еще не подписали...

В. Соловьев:

Легче давить будет.

Л. Михельсон:

В принципе, процентные ставки сопоставимы.

В. Соловьев:

Всем бы такое счастье, как Вам, господин Михельсон.

Л. Михельсон:

У нас все хорошо, и, повторяю, я очень благодарен финансовым институтам за наше партнерство.

В. Соловьев:

Я понял. Нашелся тот, кому на Руси жить хорошо.

Можно, я не буду называть Ваш телефон, чтобы люди не звонили и не просили помочь в получении кредитов в банке под такой же процент?

Л. Михельсон:

Большое спасибо.

В. Соловьев:

Слово предоставляется Клаудио Дескалци, главному исполнительному директору компании Eni.

К. Дескалци:

Благодарю за возможность участвовать в этом Форуме. Это очень важное и, главное, своевременное мероприятие, с учетом ситуации, которая сложилась в наших отношениях.

Присутствие Eni в России — это давняя история. Сначала были заключены соглашения о торговом сотрудничестве, за ними последовали соглашения

об инвестициях и, наконец, соглашения о технологическом сотрудничестве, обучении и безопасности.

Мы начали работать в России в 1950-х годах, став первыми покупателями российской нефти. Далее мы стали подписывать соглашения об импорте газа: сегодня 50—70% всего газа поставляется в Италию из России. Мы инвестировали пять миллиардов долларов в строительство газопроводов, чтобы российский газ смог прийти в Италию и страны Северной Европы. По этим цифрам вы можете оценить масштаб сотрудничества, которое не прекращалось даже в самые трудные моменты: например, в 1998 году, когда в России разразился кризис, Eni продолжала финансировать проект «Голубой поток» вместе с «Газпромом», «Роснефтью», «НОВАТЭКом». Кстати, господин Михельсон забыл упомянуть о нашем совместном предприятии в Черногории. Мы с «ЛУКОЙЛом» ведем совместную работу в Египте. Таким образом, мы работаем с нашими российскими партнерами не только в России, но и в других странах.

Не так давно мы заключили очередной контракт на поставку газа. В общей сложности мы уже купили более 600 миллиардов кубометров российского газа. По объему торговли с «Газпромом» мы, наверное, стоим на первом месте среди всех западных компаний. Только за газ мы выплачиваем России от четырех до пяти миллиардов евро в год, и эти деньги зачисляются на счета «Газпрома», то есть идут в российскую экономику. Большая часть нашего товарооборота с Россией приходится именно на газ. Мы заключили контракты с «Роснефтью» и сегодня подпишем договор о широком сотрудничестве в области трейдинга, подтверждающий наши предыдущие обязательства по работе над upstream-проектами в Черном море. Таким образом, мы интенсивно работаем по трем направлениям: торговля, инвестиции и технологическое сотрудничество.

Сегодняшняя встреча очень важна: она позволила еще раз оценить значение нашего сотрудничества для обеих стран.

В. Соловьев:

Спасибо, уважаемые участники! Вы можете занять свои места в зале. Переходим к заключительной части.

Еще никогда я не отправлял так спокойно в зал настолько уважаемых людей, за которыми стоят миллиарды долларов. Как правило, деньги внимательно слушают власть: мы знаем это не только из американских сериалов, но и из истории Древнего Рима.

Я приглашаю на сцену заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Аркадия Владимировича Дворковича и министра экономического развития Италии синьора Карло Календу.

Слово предоставляется заместителю Председателя Правительства Российской Федерации Аркадию Владимировичу Дворковичу.

А. Дворкович:

Уважаемый господин министр! Дорогие друзья, коллеги, наши партнеры!

Мы рады приветствовать на Форуме наших почетных гостей — большую делегацию от Итальянской Республики во главе с премьер-министром, в которую также входят министр экономики и главы крупнейших итальянских компаний. Это еще одно подтверждение того, что мы вместе смотрим в будущее и, несмотря на непростой в политическом и экономическом отношении период, сохраняем стратегическое долгосрочное партнерство, реализуем крупные проекты, ведем бизнес на повседневной основе и находим новые рыночные ниши для расширения сотрудничества.

Сегодня было сказано о многих проектах, в том числе в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания, прежде всего высококачественных, как бы они ни назывались и какие бы защищенные географические наименования ни несли. Мы привлекаем в нашу страну итальянский бизнес, итальянские технологии. Я лично участвовал в открытии нескольких итальянских предприятий на территории России: это производства самого

высокого уровня, которые позволят нам не только обеспечивать себя качественными и доступными продуктами питания, но и начать экспорт продовольственных товаров на зарубежные рынки.

Наши экспортные возможности увеличиваются достаточно быстро. Мы уже начали экспорт продовольствия в Китайскую Народную Республику, темпы роста этого экспорта выражаются в двузначных числах. Если говорить о зерне, основе всего сельского хозяйства, то Россия в этом году стала его крупнейшим в мире экспортером. Это дает возможность увеличивать инвестиции в сельское хозяйство, рассчитывать на дальнейший рост продукции животноводства и глубокой переработки зерна с целью получения качественных продуктов питания и компонентов для производства других продуктов. Мы хотим это делать вместе с нашими итальянскими партнерами, поскольку знаем, что именно у вас есть лучшие технологии в этой области. В этом смысле новый принцип «Made with Italy» — «производить с Италией» — полностью подходит для нас.

Сельское хозяйство — лишь один пример. Не так давно с мы руководителями компании Finmessanica обсуждали перспективы нашего сотрудничества в сфере высоких технологий. И у наших компаний, и у Finmessanica есть планы реструктуризации текущей деятельности. Мы переживаем непростой период, но при этом нашли взаимоприемлемое решение, договорились о дальнейших действиях и теперь ищем новые возможности для партнерства. Надеемся, что в ближайшие годы мы увидим серьезные проекты в различных высокотехнологичных секторах — не только в авиастроении и космической отрасли. Переговоры фактически ведутся на ежедневной основе.

Энергетика — традиционная сфера нашего сотрудничества. Сегодня уже говорилось о соответствующих проектах. Мы довольны тем, как идут дела в электроэнергетике и в газовом бизнесе. Обсуждаются новые проекты, при этом мы делаем всё, чтобы вести бизнес с Россией было комфортно. Вчера

я обсуждал со своими друзьями и коллегами ситуацию в нашем электроэнергетическом секторе. Немецкие, французские, итальянские коллеги заявили, что электроэнергетика в России регулируется лучше, чем где-либо в Европе. Другой модели, настолько комфортной для бизнеса, пока не существует, и об этом открыто говорят в Брюсселе.

Это три традиционные направления сотрудничества, но, подчеркну, возможности для партнерства есть практически в любом секторе российской экономики, и мы видим, что итальянские инвесторы сегодня обращают все больше внимания на эти возможности.

Наша задача на следующем этапе — перейти от сотрудничества только с крупными компаниями к взаимодействию с малыми и средними итальянскими предприятиями. Это сложная задача, которая требует больших усилий, обширных контактов. Тем не менее мы всерьез рассчитываем на расширение такого сотрудничества. У нас для этого есть специальные институты — корпорации развития малого и среднего бизнеса. Очень активны губернаторы. Лидеры в этом отношении — президент Татарстана, губернаторы Калужской, Ульяновской, Новосибирской, Липецкой областей, Красноярского края. Итальянские компании уже работают в этих регионах, здесь есть хорошие перспективы для них.

Хорошо, что наш бизнес начинает приходить в Италию — как с инвестициями, так и с совместными проектами. С удивлением и в то же время с радостью я узнал о том, что появились инвесторы, вкладывающие средства, например, в итальянскую аэропортовую инфраструктуру. Насколько я помню, в аэропорт Анконы пришла российская компания, которая проведет его модернизацию.

Огромные возможности есть в сфере туризма и в области глубокой переработки сырья, которым богата Россия. Эти предприятия мы будем создавать как в России, так и в Италии. И, конечно, мы рассчитываем, что

Италия станет одним из энергетических хабов для российского экспорта в Европу и страны Северной Африки: такие проекты серьезно обсуждаются. Конечно, все непросто: и у нас, и у вас есть проблемы. Но мы постоянно видим перспективу сотрудничества, между нами установились очень теплые, дружеские отношения. Мы одинаково оптимистично подходим к делу и никогда не смотрим назад — только вперед.

Спасибо большое за то, что вы сегодня здесь. Мы всегда рады видеть вас в России, будь то Санкт-Петербург, солнечный или дождливый, или любое другое место.

В. Соловьев:

Спасибо, Аркадий Владимирович!

Слово предоставляется министру экономического развития Италии господину Карло Календе.

К. Календа:

Добрый день!

Я хочу поблагодарить в первую очередь Премьер-министра — за то, что он встретился с нами, и Правительство Российской Федерации — за то, что нашу страну выбрали в качестве почетного гостя этого замечательного Форума.

Что я могу добавить относительно экономических и торговых отношений, сложившихся между Италией и Российской Федерацией? Не так много, ведь здесь присутствует значительная часть представителей итальянского бизнеса, в том числе крупнейших компаний, действующих в энергетическом секторе и сфере услуг. Банк Intesa Sanpaolo — крупнейший банк, активно присутствующий на рынке. Есть также представители обрабатывающей промышленности и других отраслей.

Очень важно, что эти компании пришли в Россию не сегодня и не вчера. Те, кто выступал на этой сцене, говорили об истории взаимоотношений, существующих десятилетиями. Сейчас они открывают новые перспективы в торговле, промышленности, других сферах. Это прекрасно отражает ситуацию, которая сложилась в отношениях между Россией и Италией: они обращены в будущее. Иногда мы сталкиваемся с трудностями, но нас всегда выручает крепкая дружба между нашими странами.

Необходимо также понять, как можно улучшить отношения между двумя странами. Премьер-министр Италии вчера сказал, что нужно строить мосты, а не стены. Мы в Италии работаем над этим уже давно. Повседневной работой занимается возглавляемое мной министерство.

Как поднять уровень экономического партнерства, уже сейчас достаточно высокий? Одним из способов может стать более активное присутствие итальянских компаний в российских регионах. Сегодня почти половина их представительств и совместных предприятий приходится на Москву и Московскую область, а 60% торгового оборота — на Москву и Санкт-Петербург. Мы должны не только присутствовать в двух важнейших городах, Москве и Санкт-Петербурге, но и распространять нашу деятельность на остальную территорию России.

Мы проанализировали 340 проектов, которые могут быть осуществлены в обрабатывающей промышленности и в агропромышленном секторе, где мы и без того активно присутствуем, но при этом можем гораздо интенсивнее работать с нашими российскими партнерами. Представители итальянских компаний изучат эти проекты и выделят те, над которыми можно работать вместе с российской стороной.

Чем еще занимается итальянское правительство? Оно предоставляет финансовую поддержку тем, кто намерен реализовывать проекты вместе с российскими компаниями. Представители банка Intesa Sanpaolo уже рассказали о различных форматах участия и различных способах

поддержки при помощи банковских инструментов. В некоторых случаях финансирование выделяют и российские банки, и такое сотрудничество российских и итальянских банков очень полезно.

Для развития промышленности много делает агентство SACE. Мы разговаривали и с представителями государственного сберегательного агентства, которое также оказывает помощь в инвестировании. Все эти проекты, как нам кажется, очень важны, так как могли бы обеспечить поддержку малым и средним предприятиям.

Еще одно важное направление сотрудничества — российские инвестиции в Италии. Некоторые вложения осуществляются в финансовую сферу, некоторые — в промышленность. Россия присутствует в Италии. Это поможет укрепить наше партнерство, работать вместе с Италией, производить вместе с Италией в России и вместе с Россией в Италии. Такая формула, по-моему, очень перспективна.

Думаю, что ближайшие полтора года будут определяющими. Ситуация в мире, в том числе финансовая, может улучшиться, но может и осложниться. Есть много нестабильных территорий, как в экономическом, так и в политическом отношении. Поэтому, как вчера сказал премьер-министр, строительство мостов и в экономике, и в политике сегодня имеет огромное значение для Италии и России и, более того, выходит за границы двусторонних отношений. Итальянское правительство хочет и может взять на себя эту роль.

В. Соловьев:

В заключение хочу добавить, что сегодня, уверен, мы все будем болеть за итальянскую сборную по футболу. Сегодня у вас важная игра. Желаю вашей команде выйти из группы. Надеюсь, что и вы потом будете болеть за российскую сборную.

Спасибо всем участникам. Наш круглый стол «Россия — Италия: "Сделано с Италией" — новая модель для укрепления двустороннего сотрудничества», организованный совместно с Ассоциацией «Познаём Евразию», завершен.